

北京国联视讯信息技术股份有限公司

2025 年第三季度业绩说明会问题汇总

为便于广大投资者更全面深入地了解公司 2025 年第三季度经营成果、财务状况，进一步增进公司与广大投资者的沟通与交流，公司于 2025 年 11 月 14 日上午 10:00-11:30 举行了 2025 年第三季度网上业绩说明会。公司董事长刘泉先生、总经理钱晓钧先生、董事会秘书潘勇先生、财务总监田涛先生、技术总监张梅甫先生、IRD 扈佳媛女士、独立董事赵素艳女士通过视频直播和网络互动形式与投资者进行了沟通，具体内容如下：

在线交流问题如下：

问题一：请问钱总，公司目前的总体战略是什么？此前是轻资产运营，但现在固定资产投资大增，比如投资了数据中心，在国内、海外设立大量的仓库。能否介绍下公司目前总体的发展战略、经营策略和主攻方向？

回复：尊敬的投资者您好！公司目前的总体战略始终围绕“平台、科技、数据”的核心框架深化推进，旨在构建一个深度融合的产业互联网生态体系。

在经营策略上，公司正从纯粹的轻资产平台运营模式，向“轻重结合、协同创新”的策略演进。这一调整是为了更好地夯实战略根基，打造更坚实的产业基础设施。智算中心的建设，以强化底层的数据处理和算力支撑。在供应链环节，公司也在持续构建和完善数字云仓、智慧物流等体系，这些举措都是为了提升整个产业链的协同效率和稳定性，并非简单的资产模式转变。不过您所提到的海外和国内仓的建设，公司主要是以租赁、合营等轻资产方式进行，但是会对这些仓进行有效的数字化改造，以增强交易流程中的数据采集和合规性监督。感谢您的关注。

问题二：董事长好！1，公司多次提及：实现公司战略路线和目标是对信任和支持公司的长线价值投资股东最好的回报。但我认为目前能尽快正常结案且不触及退市就是对长线价投的最好回报。在目前超期未结案，信息不透明情况下，公司虽然无力推动，是否能做些提振长线价投信心的事？不知做了哪些预案？

退市如果不能完全排除，则退市预案是什么？2，证监会 10 月 27 日中小投资者保护的若干意见第 20 条：引导鼓励存在退市风险的公司推出先行赔付保护中小投资者措施，作为有担当的公司，是否拥护积极响应出台承诺价投保护预案？
谢谢！

回复：尊敬的投资者您好！您的建议已收到，监管工作公司在一直有序进行推动，请以最终公告信息为准。感谢您的关注。

问题三：请问田总，①目前监管层是否明确了总净额法的适用细节？②公司在总净额法的适用上，多次进行调整，是因为相关的标准规范不够细致，还是公司内部确定使用总净额法的标准没有明确的规定？③现在公司对总净额法的判断，是基于商业实质的判定，是否意味着我们要对客户进行穿透式审查？对于上下游客户之间，可能存在关联关系的，都只能用净额法？

回复：尊敬的投资者您好！1、监管层对总净额法的规定请以财政部、证监会和交易所等管理机构正式发布的政策为准；2、公司严格按照企业会计准则及相关规定确认收入，公司对于收入的确认不存在不规范的情形，只是采取了更加严格的标准。3、有关商业实质判断的问题，公司在今年针对交易所的回复函中有明确的说明，会计师进行了穿透审查，并确认具备商业实质，具体内容还请投资者翻阅相关说明。感谢您的关注。

问题四：请问潘总，目前是否向监管提交了整改报告？整改方向和主要内容是什么？下一步准备如何改进？

回复：尊敬的投资者您好！监管事项请以公告信息为准。感谢您的关注。

问题五：请问刘董，目前董事会内的分工是怎样的？您在公司内主要负责哪一块呢？

回复：尊敬的投资者您好！关于董事会的分工情况，公司董事会成员各司其职、协同配合，共同推动公司战略发展与高效治理。在职责分工上，我主要负责公司整体战略方向、重大对外合作与资源整合等顶层设计工作，并牵头推进公司中长期发展战略的制定与落地；而日常经营管理则由钱总全面主持，涵盖业务运营、组织建设、数字化升级及各多多平台的发展统筹。感谢您的关注。

问题六：请问赵董，公司在保护独立董事履职方面做得如何？董事会召开前，是否按要求提前通知您参会？您平时如何履职以保护中小投资者权益？

回复：尊敬的投资者您好！1、公司严格按照《公司法》、《上市公司治理准则》及《公司章程》等法律法规和内部制度的要求，为独立董事履职提供了充分保障。在董事会召开程序上，公司始终遵循规范的公司治理流程，会议通知及相关议案材料均会按规定时间提前送达于我，确保了本人拥有充足的时间审阅议案、了解情况并进行独立判断，为董事会科学决策奠定了基础。

2、在日常履职过程中，本人多次到场参加董事会，且通过深入研究公司经营状况、审慎审议各项重大事项、对公司财务报告编制及信息披露等进行监督，并利用专业知识在关联交易、董事提名、高管薪酬等事项上发表独立意见，切实维护公司整体利益和全体股东，尤其是中小投资者的合法权益。公司管理层也始终保持与独立董事的密切沟通，积极配合履职工作。感谢您的关注。

问题七：请问钱总，对当前和明年的工业领域增长态势作何研判？综合目前的形势任务，可否对明年公司的经营业绩作一个简单的预判和分析？或者公司内部是否制定了明年的增长目标？这些应该都是可以公开的，许多公司都会公开明年的增长或销量目标。

回复：尊敬的投资者您好！感谢您的关注，公司目前一切经营都保持正常，我们对未来发展也充满信心。不过目前第四季度才过去一半时间，公司尚未开展对明年的工作计划的具体讨论和设定，具体增长目标也属于信披管理范围内，不方便透露，还请谅解。感谢您的关注。

问题八：目前已经 11 月中旬，距离 99 节已经 2 个月，请问目前订单的执行情况如何？是否采取有效措施避免去年的情形发生？从目前看，今年的订单执行情况是否比去年好？

回复：尊敬的投资者您好！目前整体进展平稳有序，订单正在按计划逐步确认和交付中。虽然受宏观经济环境影响，部分行业上下游经营面临压力，个别订单存在取消或调整的情况，但均在公司管理预期范围内。针对去年订单履约过程中遇到的短期供应链波动等问题，公司已进行全面复盘，并在今年采取了一系列

优化措施。感谢您的关注。

问题九：刘董您好！此前校友圈流传您提及希望将国联股份打造成万亿级企业，深知公开场合不便披露具体数字目标，想请教您能否从概念层面分享长远远景规划？比如未来国联将成为具备怎样社会影响力的标杆企业，随着公司持续壮大，能为中层管理者提供多大晋升发展空间。制定坚定的长远目标、既能让投资者增强信心、吸引产业链人才和更多的上游企业主动的加入国联平台中，更能让在岗同仁拥有充足拼搏动力与晋升想象空间，期待您分享这份远大蓝图！？

回复：尊敬的投资者您好！公司始终怀揣着通过产业互联网赋能传统经济高质量发展的宏大愿景。在实现社会价值、为中国的经济发展做出贡献的基础上，努力把国联打造成一个卓越的企业是我们创业之初就秉持的理念和梦想。

我们的长远目标是致力于成为推动产业链效率变革、具有深远社会影响力的产业数字生态标杆。这一蓝图并非仅仅追求规模的扩张，更在于我们能否通过“平台、科技、数据”的核心能力，深度重构从原材料到产成品的产业链条，切实为上下游企业降本增效，从而在推动制造业高质量发展中扮演关键角色，这是我们希望建立的、最根本的社会影响力。感谢您的关注。

问题十：请问公司大股东之一盛景目前和公司在业务推进上有没有什么合作，对公司有没有提供支持？

回复：尊敬的投资者您好！盛景在投融资、业务协同、战略规划等方面均给予了公司资源、人才等多方面的支持。感谢您的关注。

问题十一：钱总您好！产业互联网平台护城河深与消费互联网平台不同（零售商品随机性消费实体店没有内卷消费互联网长期有价差优势，所以后来有更多的平台出现做大），我们作为首家垂直直营的综合性产业互联网平台，核心优势是价差与规模服务双驱动，但价差优势有明确时间窗口——当前实体经销商内卷导致毛利“确定性的”逐年持续压缩，正不断缩小我们的价差红利空间。舆情期间公司稳扎稳打夯实了细节基础，却也错失了关键两年的价差红利期，若无疫情 25 年预计 GMV 可达 3000 亿，产业互联网的护城河需靠规模快速筑牢，浪费一年便少一年价差优势。所以产业未来的护城河更深，不会像有了淘宝后出来

更多的“淘宝”，我们正面临打造“前无古人后无来者”综合性平台的唯一时机必须利用当前价差红利窗口。必须利用当前价差红利窗口，全速构建规模壁垒；一旦错过，格局生变，价差机遇将不复存在。仅靠规模服务驱动不够，珍惜价差红利期。

想向您请教：等舆情结束后，公司是否有加快发展的明确计划？后续将如何设定更快的市场扩张目标、加大业务推进力度，以快速做大体量、珍惜“价差窗口期”！巩固竞争优势？

回复：尊敬的投资者您好！1、公司充分认识到当前市场阶段所蕴含的战略机遇期，并在持续夯实内控与管理基础的同时，积极为未来的加速发展蓄力。基于“平台、科技、数据”的核心战略，公司已经明确了清晰的进攻路径。我们将全力推进数字供应链的深化建设，通过集合采购、数字云仓和智慧物流提升整个链条的效率和稳定性，这本身就是巩固和扩大规模优势的过程。同时，我们将加速推进“数字云工厂”计划，这不仅能深度服务产业链，更能创造超越简单价差的增值服务收入，构建更深的护城河。在增长动力上，公司正大力拓展第三增长曲线-产业带跨境业务，将国内成熟的平台模式复制到海外，开辟新的增长极，以全球市场的增量来快速做大体量。

2、公司深刻理解市场竞争的紧迫性。近几年虽然受到一定压力影响，但我们并没有停滞战略的推进。未来随着相关压力的缓解，我们也会以更加积极主动的姿态，通过上述战略举措的快速落地，全力以赴地把握市场机遇。我们将通过做深垂直产业链、拓展更多品类、加快跨境布局等方式，最大限度地利用当前的发展窗口期，将现有的先发优势转化为难以撼动的规模壁垒和生态优势。感谢您的宝贵建议。

问题十二：请问刘董事长，国联凌云智矿项目进展怎么样了？如果和谈不了，国联以后在AI探矿方面还会有布局？

回复：尊敬的投资者您好！相关信息请以公告为准。感谢您的关注。

问题十三：领导好，目前涉足的一些行业处于行业下行期，请问这个状态下对于企业，以及其他类似的，像是行业中传统贸易商来说，是怎么样？整体来

看贸易商数量是增长还是减少的？

回复：尊敬的投资者您好！1、从我们观察到的情况来看，传统贸易商在过去几十年中为中国工业品流通发挥了重要作用，主要体现在两个方面：一是解决信息不对称问题，提供区域化、属地化的服务支持，如仓储、配送、售后等；二是通过账期和存货等方式，帮助上下游缓解资金压力。这些功能在传统的供应链体系中具有不可替代的价值。

2、然而，随着产业互联网的发展，尤其是 B2B 电商平台的不断成熟，整个交易链条正在向更高效、更透明的方向演进。在我们的经营过程中，上下游合作的贸易商占比整体呈下降趋势，但也不会完全归零。

3、行业下行期确实带来了严峻的盈利和资金考验，同时也推动了市场出清和结构优化，贸易商结构正向成熟化和集中化演变。而“反内卷”的政策趋势，从长远看，正是为了打破恶性循环，驱动资源向更高效的领域集中，最终提升整个行业的竞争力和健康度。感谢您的关注。

问题十四：公司的新疆铜资源项目是上市公司的项目吗？进展如何？是否意味着多元经济的转向？

回复：尊敬的投资者您好！相关信息请以公告为准。感谢您的关注。

问题十五：刘董事长，今年香港就要公布稳定币第一批排照了，请问公司是否有参与此项目？稳定币在跨境贸易中发挥很重要的作用，请问公司目前怎么布局和规划的，谢谢！

回复：尊敬的投资者您好！公司高度关注稳定币的发展和研究，不过目前公司并没有参与到牌照的申请当中，未来会根据稳定币的实际发展情况安排公司的具体工作。感谢您的提问。

问题十六：公司今年 99 链商节的成交业绩不错，请问截至到目前公司具体采取了哪些措施确保所有的订单都如期的执行完毕？有多少的退单？已经执行了多少交易额？会不会再出现去年的订单执行率比较低的情况？

回复：尊敬的投资者您好！1、链商节订单目前正在逐步交付，一切正常。

2、为确保订单的顺利履约，公司已采取一系列有力措施：例如强化云工厂

协同生产，优化数字供应链全流程管理，并通过智慧物流调度与库存前置部署，全面提升供应链响应效率和履约韧性。同时，各多多平台也加强了与上下游企业的沟通协调，积极应对宏观环境带来的挑战，努力保障订单平稳有序交付。

3、具体数据公司暂无统计。关于退单情况，确实有部分订单因宏观经济波动及产业链经营压力等因素出现取消，属于正常商业现象，均在公司管理可控范围内。感谢您的关注。

问题十七：目前公司在湖北和深圳均和地方政府有合作进行蛋多多业务，请介绍一下合作模式，股份比例和目前的经营情况，结合一乡一品的和政府的合作模式，能否介绍一下目前国联股份的布局和未来的市场前景。

回复：尊敬的投资者您好！1、目前公司在湖北省浠水县已深度参与禽蛋产业链的建设与运营。旗下冷链多多平台携手地方政府及国资企业，共同打造了“华中（浠水）蛋品交易中心”，并由合资公司——湖北省蛋多多农业供应链有限公司负责具体运营。

2、在合作模式上，我们秉持“政府引导、市场运作、国企支持、科技赋能”的原则，采用“1+1+N”的协同机制：即依托一个产业互联网平台（冷链多多）、联合地方国资平台、整合N项产业服务资源（如仓储物流、检测认证、金融服务等），推动蛋鸡产业实现从养殖到消费的全链条数字化升级。公司通过技术输出、平台搭建和供应链运营能力参与合作，助力构建“买全国、卖全国”的蛋品交易生态。

3、公司也积极推进“一产业一平台、一区域一中心”的战略布局。我们在湖北不仅布局蛋鸡产业，还同步推进随州香菇、洪湖莲藕、宜城蛋鸭等多个特色农产品项目，探索“产业互联网+县域经济”的融合发展路径。感谢您的关注。

问题十八：潘总，请问供应链金融服务进展如何，合作银行和放款规模有什么变化？

回复：尊敬的投资者您好！公司近两年积极探索以数据支撑的脱核金融模式，目前已经和多家城商行签署相关合作协议，正在与各合作伙伴磨合推进的过程中，目前进展顺利，不过由于信披要求，具体数据不方便公布，请您谅解。感谢您的

关注。

问题十九：请问 99 电商节过去 2 个月了，目前合同执行情况如何？根据目前执行情况能否预测下今年签订合同未来执行情况？谢谢

回复：尊敬的投资者您好！目前整体进展平稳有序，订单正在按计划逐步确认和交付中。具体业绩指标请以公告信息为准。感谢您的关注。

问题二十：请问领导，当前业绩收入增速相对收窄，主要原因是什么，比如所处行业下行、本身规模较大、增长所需资金缺乏、监管带来的信任问题或者其他原因中，能否基于权重做排列？主要原因是什么，次要原因又是什么。

回复：尊敬的投资者您好！业绩收窄受到多重因素综合影响，难以进行具体排序，主要因素还是在于如下几点：一是随着公司体量增加，增速的减缓符合正常商业规律；二是公司在近几年内、外双重压力下，业绩也会受到一定影响。感谢您的关注。

问题二十一：钱总您好，发现公司前三季度管理费用大幅增长 73%，可否介绍一下原因？

回复：尊敬的投资者您好！您所提到的问题主要是因为固定资产折旧和无形资产摊销费用增加，导致管理费用增长。感谢您的关注。

问题二十二：公司三季报的企业所得税为 4.94 亿元，展利润总额的约 27.1%，请问怎么会有如此高的所得税率？相比于去年同期的 21%大幅增加的原因是什么？请详细合理的解答一下。

回复：尊敬的投资者您好！国联股份及其各子公司严格按照税务机关规定执行所得税税率，合并层面计算所得税时有的公司亏损有的公司盈利，在合并计算时所得税税率有所波动属于正常现象。感谢您的关注。

问题二十三：最近国家对产业互联网、Ai 在产业的应用融合，像贵公司一样的链主企业颁布了一系列重大的政策支持，这一块贵公司是否有专员详细跟进，具体落实？

回复：尊敬的投资者您好！1、公司高度重视国家在产业互联网、人工智能与实体经济融合方向上的政策导向，也在积极研究拟建立专业的战略研究和政策

跟进团队，持续密切关注相关政策的动态与实施细则。我们始终秉持“平台服务、科技驱动、数据支撑”的核心战略，积极对接国家级产业数字化发展方向，确保公司在政策机遇中精准布局、有效落实。

2、在 AI 与产业融合方面，公司通过 PTDCloud 工业互联网平台，推动 AI、物联网、数字孪生等技术在“云工厂”中的落地应用，实现从生产管理、质量控制到供应链协同的智能化升级。同时，我们积极参与由国家部委、行业协会牵头的专项调研与标准制定工作。

3、公司是工信部认定的“工业互联网平台示范试点企业”，也是八部委认定的“全国供应链创新与应用示范企业”，充分体现其对公司模式的认可。我们将继续依托政策支持，深化垂直产业链的数字化改造，推动 AI 在交易匹配、智能排产、智慧物流等场景的应用落地，不断提升产业链运行效率。感谢您的关注。

问题二十四：您好，23 年前后贵司通过旗下各多多平台增发股份融资的 2 年期限于今年末陆续到期，按退出方式说明，贵司如果无法让投资人通过上市公司增发换股来实现退出的话，就要通过年息 10%的方式向投资人来支付现金退出，贵司近两年迟迟不能结案，造成贵司无法定向增发换股，那么年末和年后贵司是否会因为现金偿还投资的原因造成流动性危机和运营资金紧张，贵司都有什么应对方案和新的融资渠道？

回复：尊敬的投资者您好！您所提及的相关工作公司正在按照流程正常推进过程中，按照相关协议，公司有充分时间推进该工作，请投资者不用担心。您所提到的年底年初因此而导致公司资金紧张和流动性危机也不会发生。感谢您的提问。

问题二十五：田总您好，我关注到第三季度现金流量表上的支付的税费同比大幅度提高了，去掉所得税税率的影响，是否是业务量增长缴纳的增值税？是否存在这部分税费已经缴纳，但收入暂不满足确认条件而未确认收入的情况？

回复：尊敬的投资者您好！税收增长属于正常情况，公司不存在收入不满足确认条件而确认收入先交税款的情况。感谢您的关注。

问题二十六：请问扈总监，请您对国联股份投资者关系做个总体评价，优、

良、差和不及格四档。公司立案两年了，投资者很压抑，希望您能在这里对投资者表达下对投资者的关切和鼓劲。另外，请您是否关注到招商基金最近更换基金经理和大幅减仓国联股份的行为，您对此如何评价？请问目前招商基金一家机构独大的行为是否在结案后立即得到改变，是否有新的投资机构正在准备结案后进入国联股份，请向中小投资者说明您知道的情况。中小投资者也是投资者也是投资者，他们是弱势群体，更需要关爱！

回复：尊敬的投资者您好！1、公司近几年的投关工作并不容易，我非常理解投资者的心情。首先，在投资者关系方面，我们始终秉持“公开、透明、尊重、负责”的态度，持续通过e互动平台、投资者电话、业绩说明会、公众号、视频号等多种渠道，积极传达公司价值，在合规范围内为投资者同步经营情况。尽管面临阶段性挑战，我的投关工作从未停歇，与各类机构及广大中小投资者的沟通始终保持畅通，受邀的线下策略会我均有到场。我深知，信任来之不易，重建更需时间，但我们一直在路上。

2、招商基金更换基金经理事宜，我在第一时间就已关注到，并积极进行了沟通，至于您所提及的“大幅减仓”并不存在，对于管理人正常的调仓等操作，我们不进行干预。

3、您所提到的“一家机构独大”，这个观点我不是很苟同。公司近两年因为众所周知的原因，投资机构出于合规性考量，无法将公司入池。但我们一直主动与市场保持沟通，同步公司的基本面情况，随着未来监管事项的落地，我相信会有更多长期价值投资者重新评估并关注公司。

4、公司一直都非常重视中小投资者的关系管理，历次股东会中小投资者的参与度也非常高，我们一直认为这都是公司不可或缺的一部分。您的关切，我们听到了。公司管理层始终以稳健经营为第一要务，持续推进战略落地，努力提升内在价值。我们坚信，时间会证明一切。感谢您的关注。

问题二十七：钱总，您好，请问：

1. 截至目前，各多多平台注册用户数和交易用户数各多少？
2. 自营电商和第三方电商去年和今年的交易额分别是多少，同比情况如何？

3. 跨境交易额多少，同比情况如何？

4. 与哪些国家跨境交易较多？分别是哪些平台？

回复：尊敬的投资者您好！1、具体数据鉴于信披规定，请以公告为准。2、2024 年自营收入 536 亿元，第三方电商交易额 1217 亿元；今年前三季度自营收入 387 亿元，第三方电商交易额 901 亿元。需要提醒投资者的是，第三方电商公司未设置盈利模式，仅为平台粗略统计的交易规模。3、前三季度跨境交易额占整体收入约 20%，呈现稳步提升状态。4、产业带跨境出海主要聚焦“一带一路”和“丝路电商”沿线国家，如中东、中亚、东南亚等地区。感谢您的关注。

问题二十八：请问领导，当前企业内部人员流动情况如何，离职率大概在怎样的情况

回复：尊敬的投资者您好！公司近两年人员流动情况均处于正常区间，人员数量也保持稳定状态。感谢您的提问。感谢您的关注。

问题二十九：请问公司备案的算力建设有什么规划？大约什么时候能完全建设完？谢谢

回复：尊敬的投资者您好！算力建设工作是公司针对人工智能相关“算力-算法-数据”中的一环，该工作公司一直在稳定推进过程中，具体进展请随时关注公司公告。感谢您的关注。

问题三十：您好，收入确认上总额法和净额法的风波已经快三年了，对于贵公司的行业模式，这确实是一个跑不掉的槛，请问三年过去了，在监管的指导下，法规的完善下，截止目前，贵公司在收入的确认上是否已经建立了清晰的制度，明确了边界，是否还会出现总额法和净额法区分的问题？如果有区别困难的，建议直接采用净额法，避免波动风险。

回复：尊敬的投资者您好！感谢您的建议，近两年在公司的一直努力下，已经逐步完善相关制度规定，并逐步形成清晰的执行流程。后续我们也会不断深化学习研究，以避免类似问题的再度发生。感谢您的关注。

问题三十一：钱总，公司这两年在 B2B 布局还是非常不错，请问布局这么多，现金支持能否跟得上，毕竟公司还受到立案调查的影响？

回复：尊敬的投资者您好！感谢您的提问，公司在近两年虽然内外部压力一直没有消除，但是积极发展，持续进行战略研究和落地的心态并没有发生变化。合理规划和利用有限资源，并发挥最大功效，这本身就是管理层应该做到的事情。我们会积极统筹，做好公司经营。感谢您的关注。

问题三十二：11月11日下午，国家发展改革委举行专题新闻发布会，国家数据局数字经济司副司长陆冬森在回答记者提问时，表示“当前，数字化转型正从消费互联网向产业互联网拓展和演进，范围更加扩大、转型程度更加深入。一是由政策驱动向价值驱动转变，更加突出因地制宜，更加注重转型实效，以实际应用场景切入，精准对接转型需求，形成可持续生态，避免“为转而转”；二是由内部个体向产业链供应链协同转变，更加突出发挥平台作用，依托行业龙头链主、第三方服务商，共建紧密协同、合作共赢的数字化产业链供应链；三是由单一服务向深层次综合服务转变，更加突出数据融合利用，着力优化资源配置，支持向中小企业提供轻量化、低成本、易维护的转型工具和方案，沉淀共性资源，实现“一地创新、多地部署”。我们将采取系列措施，推进重点领域先行先试，突出数据对转型的赋能作用。”，请问钱总，公司作为国内领先的产业互联网平台企业对于以上陆司长的发言，结合自己公司的业务经营情况有何感想？未来在国家政策的指引下有何更具体的发展规划和商业实践？

回复：尊敬的投资者您好！感谢您的提问，近几年我们明确感受到到产业互联网的概念以及在传统行业转型升级过程中所发挥的作用及价值正在不断被国家和各级机构、组织所发现和认可。作为较早进入该领域，并取得一定成绩的平台，我们会不断努力、积极探索，发挥一个企业和平台对社会、对国家的价值贡献。对产业互联网的未来，我们充满信心，对公司的未来，我们也充满信心。感谢您的关注。

问题三十三：公司的子公司 CNAUTO 平台的微信公众号 11 月 12 日报道的文章中“国联股份“丝路云链 CNHUB”发力哈萨克斯坦 跨境新通道贯通中亚贸易动脉. 团队还与中国驻哈萨克斯坦大使馆大使及商务参赞举行闭门会谈，后在使馆协调下与哈萨克斯坦海关总署、商务部负责人达成共识，围绕报关优化、监管

创新、结算拓展等打通政策壁垒，构建“平台+使馆+当地政府”协作网络，为新通道合规高效运行奠定基础。”请问呢钱总，“构建“平台+使馆+当地政府”协作网络，为新通道合规高效运行奠定基础”这种协作网络的主要运营规划，以及公司具备哪些优势去运营这些规划？未来3年有什么样的具体规划？

回复：尊敬的投资者您好！一带一路和丝路电商沿线国家一直是公司跨境战略的重点区域范围，在过去几年，公司一直在积极开拓相关资源，并部署相关业务。公司未来将以新疆为区域中心，不断拓展与中亚的深度合作，这些合作不仅仅局限于贸易，还包括数字化、资源、人才、数据等各个层面的全面合作。感谢您的关注。

问题三十四：请问企业，当前企业对于成长是如何看待的，当前是否有足够的资金来支撑成长？目前有哪些可用的融资渠道？之前有几笔基于各个多多平台的一级市场融资，我记得是承诺要做回购的，几笔23年的应该快到期了，要怎么处理？

回复：尊敬的投资者您好！感谢您的提问，这个问题在上面已经有回答，请您翻阅之前问题的答案。感谢您的关注。

问题三十五：钱总，公司万店多多目前运营不错，请介绍一下万店多多的目前运营情况，除了徐州有合作商帮忙运营外，别的地方有没有合作商帮忙运营，如果有，帮忙列举一下，谢谢！

回复：尊敬的投资者您好！万店多多作为公司产业链延伸的重要战略举措，正处于稳步推进的起步阶段。该项目以冷链多多城市云仓为核心支撑，依托涂多多、卫多多、粮油多多等各平台的产业供应链优势，致力于打通产业链最下游的产成品销售环节，构建“采购+销售”的双向服务体系，进一步增强公司全产业链服务能力。具体合作商协助运营的情况需要时间做下落实，您方便可以在说明会后跟公司相关部门取得联系，咨询相关问题。感谢您的关注。

问题三十六：贵公司今年政府补贴大幅下降，且时间推迟。请问贵公司是否已不在政府补贴范围？如果在，预计今年补贴金额对比去年是否会大幅下降。

回复：尊敬的投资者您好！各地对于产业的支持政策在今年确实发生了一些

变化，新的政策也在制定的过程当中，具体变化目前公司还不能做出准确判断，感谢您的提问。

问题三十七：你好，请问有没有广大小投资者跟独立董事交流联系的渠道，比如邮箱什么的？还有独立董事具体如何做到代表反映广大中小投资者的意愿？独立董事能否定期或不定期的答复广大中小投资者的问题，并向中小投资者反馈问题的进展？

回复：尊敬的投资者您好！目前暂无披露独董的沟通渠道，但您的建议我们已关注到且会重视。未来，独立董事将继续按照监管要求，探索和优化与投资者特别是中小股东的沟通渠道。例如，通过积极参与业绩说明会、股东大会等法定渠道，或研究利用数字化平台等方式，更有效地听取中小股东的建议与诉求，增强公司治理的透明度和包容性，促进双方良性互动。感谢您的关注。

问题三十八：请问钱总目前是否已经向北京监管局提交了整改报告？

回复：尊敬的投资者您好！由于信披要求，具体进展不方便透露，请您及时关注公司公告！感谢您的关注。

问题三十九：公司今年卫多多积极引入了珠海格力的地方国资的一级市场融资，这个是很好的增加公司运营资金又加强跟地方发展合作的业务模式，请问为什么涂多多，粮油多多，玻多多，新多多等为什么今年没有开展一级市场融资？是没有相关的地方国资和其他投资机构看上吗？还是存在哪些不能开展相关公司的困难和障碍？

回复：尊敬的投资者您好！其他多多的融资工作也在开展过程中，具体进展还请您关注公司相关公告。感谢您的关注。

问题四十：请问公司目前各多多平台第三方电商交易收费吗？如果收费，主要收费项目是什么？

回复：尊敬的投资者您好！第三方电商交易为平台的撮合业务，暂无设置盈利模式，因此未产生收入贡献。感谢您的关注。

问题四十一：请问公司，目前各子多多的融资计划如何？下一个计划融资的多多平台是哪一个呢？

回复：尊敬的投资者您好！其他多多的融资工作也在开展过程中，具体进展还请您关注公司相关公告。感谢您的关注。

问题四十二：请张总监介绍下，国联股份在 AI 上技术能力和水平处于行业什么地位，到顶尖、头部或者中游等。请问您认为从技术层面国联股份应该定义为什么样公司？谢谢！

回复：尊敬的投资者您好！关于我司在 AI 技术领域的行业地位，如果单纯从算法模型的原创性来看，我们目前处于行业中游水平。我们的核心优势并非直接与顶尖的通用大模型厂商在底层算法上“硬碰硬”。评价 AI 能力的标准不止一个，在产业互联网领域，是“场景为王，数据驱动”。我们认为，国联股份正凭借自身独特的产业生态，逐步确立产业 AI 应用领域的头部地位。国联股份是一家拥有深厚产业数据和丰富应用场景的“产业科技”公司，是一家用科技赋能实体产业的平台，技术是我们的工具和引擎，而非最终产品，这一定位决定了我们的 AI 发展路径是“应用驱动、场景先行”。因此，国联是一家“产业 AI 的整合者与践行者”，我们正在做的是将业界先进 AI 技术与垂直产业 Know-how 深度融合，目前技术变现能力已初步体现在效率提升和风控优化上，未来在智能采购、生产优化等环节的巨大商业价值将加速释放。感谢您的关注。

预征集问题如下：

问题一：各位领导好，25 年三季度，钛白粉行业继续处于量价齐跌的状态，请问这对于涂多多的影响是怎么样的，每吨盈利的水平相比之前行情较好时差异有多少？三季度涂多多的营收、利润、毛利率同比及环比增减情况如何？

回复：尊敬的投资者您好！多多平台的核心商业模式在于通过集合采购、拼单团购的方式，展开产业链服务。1、首先，在价格下行周期中，虽然下游采购趋于谨慎、节奏分散，但原材料作为工业刚需，整体采购并未中断。涂多多通过持续拓展新客户、归集订单，形成规模化集采优势，帮助上游企业稳定出货、去库存、提周转。这种“以量补价”的运作方式，不仅增强了上游对平台的信任与依赖，也进一步强化了双方的合作黏性。2、其次，关于盈利水平，平台的毛利率并不依赖于商品买卖差价，而是来源于服务价值创造。通过优化传统多级分销

链条，实现端到端的高效连接，为产业链节省的成本构成了“可分配利润池”。在此基础上，平台坚持向下让利，保障客户获得更具竞争力的采购价格，自身则获取稳定、可持续的服务型毛利。历史数据显示，即便在价格波动期间，钛产业链综合毛利率仍能保持相对平稳。3、钛白粉虽是涂多多最早切入的单品，但目前平台已纵向延伸至钛精矿、四氯化钛、高钛渣、海绵钛、钛材等全产业链环节，并横向拓展至树脂、溶剂等产业链。因此，单一品类的价格波动对公司整体营收和利润的影响已被有效稀释。平台正通过“单品突破+产业链延伸+多品类复销”的模式，持续提升单客户价值和运营效率。4、前三季度涂多多营收 221.33 亿，净利润 8.71 亿。感谢您的关注。

问题二：请问企业 25 年前三季度，在主要行业，整体销售的吨数的同比变化是怎么样？企业销售吨数的同比情况如何？相对来说市占率是增加还是减少的？

回复：尊敬的投资者您好！我们对于市占率的统计是基于多多平台或产业链，其营收体量对于整体市场规模的占比，在市场规模不发生太大变动的情况下，随着产业链营收体量上升，市占率相应是逐步提升的。产品市场价格发生波动的情况下，平台销售量也有相应变化，因此无法用销售量单一因素来衡量市占率。感谢您的关注。

问题三：请问企业，前三季度，各个多多平台的交易金额、毛利润、净利润情况是怎么样？

回复：尊敬的投资者您好！鉴于信披规定，相关数据请以公开信息为准。感谢您的理解。

问题四：请问企业三季度对上游的预付、对下游的应收政策如何，上下游是否有更加宽松的需求？

回复：尊敬的投资者您好！在当前宏观经济环境下，产业链整体对现金流管理趋于谨慎。上游供应商为保障自身流动性，普遍倾向于提高预付款对现金流管理趋于谨慎；下游客户则因资金压力，更希望延长账期或减少预付。作为产业互联网平台，公司在这一过程中主动承担了更多的资金协调角色，通过适当增加对

上游的预付款、减少对下游的预收，来维护产业链的稳定与信任关系，支持上下游企业共同发展。感谢您的关注。

问题五：请问企业，当前上下游中，贸易商占比情况如何，相比以前是否有所变化？在像是钛白粉以及其他一些所处行业中，整体量价情况都比较差，上游厂商和另外的贸易商情况如何，退出行业的多吗？

回复：尊敬的投资者您好！1、近年来，在多多平台的发展过程中，持续推动产业链数字化升级，上下游客户中贸易商的占比较前几年已有明显下降。这体现了平台不断向产业链终端企业渗透、提升服务直达能力的成果。尽管如此，目前部分贸易商仍在产业链中扮演重要角色，尤其是在区域配送、仓储管理、属地化服务（如售后支持、小单归集等）方面具备独特优势。2、钛白粉生产企业整体数量并不多，近几年一直较为平稳，至于贸易商情况，公司未做相关统计。感谢您的关注。

问题六：请问企业 25 年三季度云工厂、数字工厂业务情况如何？

回复：尊敬的投资者您好！数字云工厂战略持续推动，截至目前，云工厂签约数为 280 多家，其中开展数字化升级的客户约为 90 家。感谢您的关注。

问题七：请问是否有看到相似的商业模式的企业进入我们在的主要行业？

回复：尊敬的投资者您好！产业互联网是大趋势，近年来在不同赛道涌现出一些其他优秀的平台型企业，比如欧冶云商、上海钢联、满帮、怡合达、震坤行、聚玻网等，均在各自专注的行业中推动数字化升级和产业链整合，但大家主要分属不同的细分行业领域，且商业模式有较大差别。感谢您的关注。

问题八：各位领导好，请问当前各个多多平台注册用户数、交易用户数、单个客户平均交易额、老用户复购比例的情况是怎么样的？相比去年是否有增加

回复：尊敬的投资者您好！截至 9 月 30 日，注册用户 126 万户；前三季度交易客户 22974 户，单客户交易 329 万元（含税），复购率 79%。感谢您的关注。

问题九：请问公司“99 链商节”披露订单为意向性还是已成交订单；如为成交，按公司以往口径收取的 10% - 30%订金在三季报列于何科目，金额多少；同时请解释合同负债余额未与约 400 亿元成交额相匹配且环比下降的原因，并

披露三季度已履约订单的大致比例与金额，希望能以具体数字和比例作答，避免使用“约”“大部分”等模糊表述。谢谢。

回复：尊敬的投资者您好！1、为下单规模，定金列于合同负债。2、合同负债反映的是交易过程中的预收款，在订单完成交付后，会确认收入。3、链商节部分订单与非活动期订单交织，系统难以完全拆分统计。感谢您的关注。

问题十：1. 立案调查快满2周年了，目前给北京证监局的整改报告提交了？有可能今年出结果？

2. 万店多多目前运营情况，请详细介绍一下，谢谢！

3. 国联凌云智矿项目目前还在退进？预计啥时候可以落地？如果跟凌云智矿没有谈成，公司还会在这个领域布局？

4. 香港的稳定币牌照，今年就要公布了，请问公司是否有参与这个项目，如果有参与，请介绍一下参与的方式，谢谢！

回复：尊敬的投资者您好！1、以公告信息为准。2、万店多多作为国联股份产业链延伸的重要战略举措，正处于稳步推进的起步阶段。该项目以冷链多多城市云仓为核心支撑，依托其他多多平台的产业供应链优势，致力于打通产业链最下游的产成品销售环节，构建“采购+销售”的双向服务体系，进一步增强公司全产业链服务能力。3、以公告信息为准。4、暂无参与。感谢您的关注。

问题十一：您好，请问：

1、各多多平台注册用户数和交易用户数各是多少？

2、截至目前，今年各多多平台自营电商和第三方电商交易量各多少？同比情况如何？

3、第三方电商交易收费吗？

4、截至目前，今年跨境交易额有多少？同比增长如何？

5、截至目前，多多万店发展情况如何？

回复：尊敬的投资者您好！1、截止9月30日，各多多平台合计注册用户数累计为126万，交易用户数本年度为2.3万；

2、今年1-9月，自营电商总交易额674亿，同比增长8.6%，第三方电商交

易额为 901 亿，同比增长 0.78%；

3、第三方电商交易以快速提升产业渗透率、扩大平台规模和网络效应为首要目标，因此尚未对交易本身设置盈利模式；

4、今年 1-9 月，海外营收占比约 19%；

5、“多多万店”计划现已在国内外均取得样板突破，国内与“丰茂”等连锁品牌深度合作，提供供应链与运营赋能，海外则与联合合伙人一起，已对中亚 5000 家门店进行技术、私域及集采支持，万店的模式现已验证，正稳步推进规模化复制，旨在构建全球产业终端服务网络。感谢您的关注。

问题十二：我注意到公司已与包括凌云智矿、砺算科技等在内的前沿企业建立投资与协同合作关系，并拥有新疆某铜矿的探矿权。请问公司能否披露一下这方面的更多信息？这些投资布局是出于什么战略考量，预期能带来什么回报？

回复：尊敬的投资者您好！公司始终坚持以“平台、科技、数据”为核心战略，积极探索产业互联网向产业链上游延伸的新路径。相关信息请以公告信息为准。感谢您的关注。

问题十三：公司对外新闻稿多次提及来访宾客参观总部数字经济展厅。展厅内“多多平台实时交易数据”大屏中部数字经打码处理。请确认该屏所示是否为真实的实时交易数据，打码是否仅为敏感字段的脱敏？未打码展示部分均为真实可靠的数据信息？

回复：尊敬的投资者您好！交易数据以公司公告信息为准。感谢您的关注。

问题十四：请介绍一下公司的数字云仓具体采用了哪些信息技术手段及其相对传统仓库的差异？并与京东工业、上海钢联等同行在仓储模式与技术路径上有什么优势？

回复：尊敬的投资者您好！国联股份的数字云仓主要是对传统大宗仓库的智能化升级，包括部署：

1、WMS 系统，实现库存、订单的数字化管理和全流程可视；

2、AI 监管系统，应用 AI 视觉识别技术，自动监控吨袋堆形、罐体液位等，提升安全与精度；

3、自动化系统：在一些吨袋相对标准的仓库引入 AGV、四向车等设备，实现自动化搬运与盘点；

4、物联网系统：通过传感器实时监测温湿度、罐体液位、设备状态等环境参数，用于提升仓库安全。

相较于传统仓库，基于以上数字化的实施，仓库运营效率将会更高、信息更透明、管理更安全。

与京东工业和上海钢联相比，我们深耕涂料化工、粮油、化肥等垂直行业，更懂大宗货物存储（如钛矿散货、吨袋、液体危化品罐等）的特殊管理需求，而非像京东侧重标准品分发。感谢您的关注。

问题十五：根据先前披露，请公司说明用于“钠离子电池产线建设”的 490 万元具体归属的业务板块与投资主体，并阐明与“多多平台”主营业务的协同关系与应用场景。

回复：尊敬的投资者您好！该项投入属于公司新能多多平台在新能源领域布局的一部分，主要用于研发相关的合作与技术探索，并非用于自建生产型产线，因此不涉及实际生产制造业务。感谢您的关注。

问题十六：请问公司是否觉得有必要全员进行合规学习？

回复：尊敬的投资者您好！公司始终高度重视合规建设与内部治理，认为合规是企业可持续发展的基石。公司在不断建立完善的内部控制体系，并持续根据监管要求和业务发展需要进行优化升级。感谢您的关注。

问题十七：据闻公司在月初的进门财经交流会上有透露正在准备整改报告，出于信披公开，公正的原则，能否明确一下该信息的真伪及当前进度？

回复：尊敬的投资者您好！请以公告信息为准。感谢您的关注。

问题十八：董事长好：贵司自从全额法，净额法有调整以来，一直没理清，请问为啥不聘请有资质有能力的财务总监来管理、负责，以后领导层有啥安排、措施，谢谢！

回复：尊敬的投资者您好！感谢您对公司的关切。感谢您的关注。

问题十九：董秘你好：之前在投资者互动易回复投资者，说贵司的主业长彼

厚雪，请问这个行业里你们怎么跟友商竞争，能不能具体说一下措施，谢谢

回复：尊敬的投资者您好！公司在产业互联网领域的竞争策略核心在于构建超越简单信息撮合或价差交易的深度价值链服务体系。我们主要通过集合采购、拼单团购等模式汇聚下游订单需求，以此向上游获取更具竞争力的采购条件，并通过高效的数字化供应链管理持续为客户降本增效，这是我们的基础优势。在此基础上，公司正全力推进数字云工厂计划，深度介入企业内部的数字化改造与运营环节，提供原材料集采、产成品销售、技术改造等综合服务，这种深度的嵌入与合作显著提升了客户粘性，构建了坚实的服务壁垒。同时，我们积极拓展产业带跨境业务，将国内成熟的平台模式复制到海外，为国内优势产能开辟新的市场增量，这不仅带来了新的增长极，也进一步强化了平台的整体价值。此外，公司持续加大在物联网、大数据及工业互联网等领域的科技投入，通过数字云仓、智慧物流等基础设施提升全链条的运营效率。我们坚信，通过这种由交易切入、以科技驱动、深度融合产业链上下游的综合生态模式，能够不断巩固和深化我们的护城河，实现与产业链合作伙伴的共赢发展。感谢您的关注。

问题二十：请问：

- 1. 在 APP 下单的交易额占比大概是多少呢？**
- 2. 是否可以在国联资源网 APP 或者其他 APP 上聚合所有多多平台的入口呢，一直没有这么做的原因是什么呢？**
- 3. 多多智工的主要应用场景有哪些，现在有 B 端客户在使用相关服务吗，能否举例说明？**

回复：尊敬的投资者您好！1、APP 下单比例超过 50%。2、目前各多多平台分别专注于不同的垂直细分领域，业务相对独立，客户跨平台采购需求较少。因此现阶段各平台保持独立运营，有助于深耕行业、提供更专业精准的服务。3、“多多智工”是我司打造的产业级 AI SaaS 平台，其核心定位是让企业能像搭积木一样，快速创建专属的智能体。平台主要应用场景覆盖了企业运营的关键环节，企业可基于平台，利用自身知识库，快速创建应用于智能采购询价、生产排产优化、设备运维答疑等场景的专属智能体，实现降本增效。目前，该平台已进入实

际应用阶段，拥有约 30 家 B 端客户。例如，有客户成功创建了“采购顾问”智能体，用于自动处理供应商询价与比价；另有客户开发了“设备医生”智能体，用于解答设备故障代码与处理方案，显著提升了响应效率。感谢您的关注。

问题二十一：请问：

1. 今年前三季度海外营收和成本占比大概是多少呢？
2. 预计五年后海外业务的营业利润占比的区间范围。
3. 可以分享一些在海外业务上遇到的困难和经验总结吗？

回复：尊敬的投资者您好！1、前三季度海外营收占比约 19%、成本占比约 20%。2、跨境业务目前公司不设置具体的量化指标，相关模式还需要实践和验证。3、在推进产业带跨境出海业务过程中，确实面临一些挑战并积累了宝贵经验。初期困难集中在海外市场环境的适应上，包括不同国家和地区的法规政策、商业习惯差异，以及跨境物流、供应链体系和本地化服务的构建。对此，公司采取了积极应对措施，通过设立海外子公司和合作仓库深入本地市场，持续优化跨境数字供应链服务体系以提升履约效率。这些实践帮助我们逐步打通了从国内产业带到海外市场的通路，目前业务已在中东、东南亚等多个区域取得积极进展。我们将继续积累经验，不断完善全球化运营能力，感谢您的关注。

问题二十二：董事长你好：请问今年 99 链商节订单最后落实情况有没有比去年好转，贵司现在在扩张期，对出海的应收账款账期怎么管理的，有没有应对突发状况的预案，谢谢！

回复：尊敬的投资者您好！1、链商节订单正在有序、逐步履约过程中。2、产业跨境出海业务板块，整体商业模式与国内 B2B 电商保持相对一致，账期不是达成交易的必要条件，所以应收账款整体占比不高。在产业互联网领域，高效的供应链管理和资金周转通常是运营核心。感谢您的关注。

问题二十三：董事长你好：证监会调查结果一直不出，万一最后处罚加 ST，对企业估值打击很大，请问你们有没有做好应急估值维护预案，谢谢！

回复：尊敬的投资者您好！请以公告信息为准。感谢您的关注。

问题二十四：财务总监好！请问：今年 99 链 400 亿订单到目前为止确认了

多少（以合同还是其他什么方式确认）？其中大约多少亿已计入 3 季报营收？谢谢！

回复：尊敬的投资者您好！目前整体进展平稳有序，订单正在按计划逐步确认和交付中。虽然受宏观经济环境影响，部分行业上下游经营面临压力，个别订单存在取消或调整的情况，但均在公司管理预期范围内。具体数据请以季报和年度报告为准。感谢您的关注。

问题二十五：2023 年 12 月因财务披露的净额与全额法而被证监会立案调查；2024 年年报依然是净额与全额法被上海证券交易所通报。同样的错误为什么频频犯错？难道不总结教训？这是对投资者的极不负责！

回复：尊敬的投资者您好！公司严格按照企业会计准则及相关规定确认收入，对于收入的确认不存在不规范，只是采取了更加严格的标准。感谢您的关注。

问题二十六：请公司详细公布一下延迟回复上交所问询函的具体情况及相关原因，到底问题是出在哪一步，使已经在立案调查中的公司形象再次受到打击？相关责任人员是否受到公司内部惩处？

回复：尊敬的投资者您好！相关原因解释请查看公司之前公告信息，我们会吸取经验教训，积极整改。感谢您的关注。

问题二十七：公司 GMW 由自营与第三方构成，请问第三方与撮合交易之间的关系是？根据之前披露，公司对撮合交易不收取费用，那第三方交易额能对公司带来多少收入？

回复：尊敬的投资者您好！公司在收入确认准则调整后，自营电商交易包括总额法和净额法两部分确收业务，而第三方电商交易为平台的撮合业务，暂无设置盈利模式，因此未产生收入贡献。感谢您的关注。

北京国联视讯信息技术股份有限公司

2025 年 11 月 14 日